

HEINZ RYBORZ

GESCHICKT

KONTERN:

NIE MEHR

SPRACHLOS!

AUSWEICHEN

ANGREIFEN

IGNORIEREN



metropolitan.

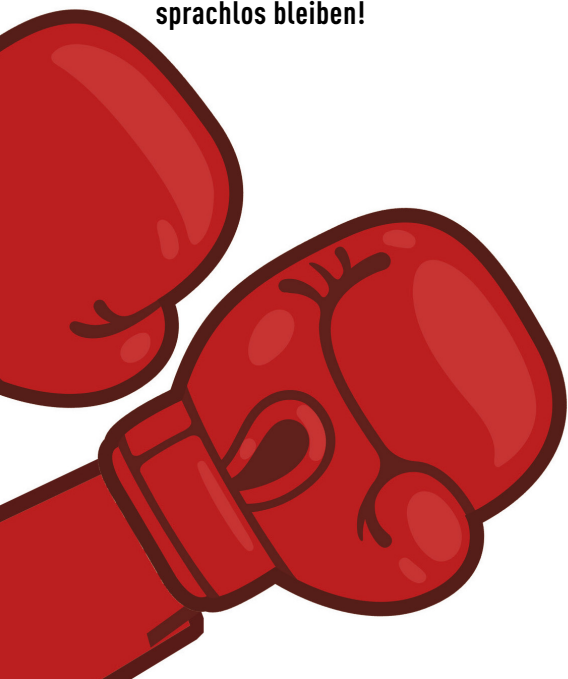
SCHLAGFERTIGKEIT TRAINIEREN UND ANGEMESSEN EINSETZEN

Scharfe Kritik vom Chef, Sticheleien von Kollegen, kleine Gemeinheiten vom Lieblingsfeind – lernen Sie, wie Sie mit Witz und Esprit auf Verbalangriffe reagieren:

- Blockaden überwinden
- Angriffen souverän und schlagfertig entgegen
- Die eigene Sprachkreativität trainieren
- Auf Kränkungen selbstbewusst antworten

Bestseller-Autor und Rhetorik-Experte Professor Heinz Ryborz zeigt anschaulich, wie Sie in Diskussionen oder bei plumper Anmache Ihr Gegenüber verunsichern oder verbale Konter sogar im Keim ersticken.

Zahlreiche Übungen, Checklisten und praktische Beispiele erleichtern die Umsetzung – und lassen Sie nie mehr sprachlos bleiben!



Heinz Ryborz

GESCHICKT KONTERN: NIE MEHR SPRACHLOS!

Ausweichen, angreifen, ignorieren

metropolitan.

Dieses E-Book enthält den Inhalt der gleichnamigen Druckausgabe, sodass folgender Zitiervorschlag verwendet werden kann:

Heinz Ryborz, GESCHICKT KONTERN: NIE MEHR SPRACHLOS!
metropolitan, Regensburg 2019

Auf www.metropolitan.de finden Sie unser komplettes E-Book-Angebot. Klicken Sie doch mal rein!

Wir weisen darauf hin, dass Sie die gekauften E-Books nur für Ihren persönlichen Gebrauch nutzen dürfen. Eine entgeltliche oder unentgeltliche Weitergabe oder Leihe an Dritte ist nicht erlaubt. Auch das Einspeisen des E-Books in ein Netzwerk (z. B. Behörden-, Bibliotheksserver, Unternehmens-Intranet) ist nur erlaubt, wenn eine gesonderte Lizenzvereinbarung vorliegt.

Sollten Sie an einer Campus- oder Mehrplatzlizenz interessiert sein, wenden Sie sich bitte an unseren E-Book-Service unter 0941 5684-0 oder b2b@metropolitan.de. Weitere Informationen finden Sie unter www.walhallade/b2b.

© metropolitan – ein Imprint des WALHALLA Fachverlags

Walhalla u. Praetoria Verlag GmbH & Co. KG, Regensburg
Dieses E-Book ist nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt.
Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung
sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in
irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert,
vervielfältigt oder verbreitet werden.

ISBN: M035600

Inhalt

Meisterhaft parieren	9
1 Die richtige Einstellung zur Schlagfertigkeit	13
Warum mehr Frechheit erforderlich ist	15
Blockaden überwinden	17
Verringern Sie Ihre Angriffsfläche und schaffen kreative Distanz ..	18
Schlagfertigkeit und Körpersprache	21
Stärken Sie Ihr Selbstbewusstsein	22
Heftigkeitsgrade der Schlagfertigkeit	24
2 Mit Witz und Scharfsinn kontern	27
Schlagfertigkeit und Witz	29
Grundmuster des Humors	32
Techniken der Schlagfertigkeit	37
3 Harte Schlagfertigkeitstechniken	53
Kontern: Den Angriff zum Gegenangriff nutzen	55
Die „Sitzt immer“-Technik	58
Die „Kennen Sie ...?“-Methode	59
Die „Besser als ...“-Technik	60
Die Übersetzer-Technik „Wollen Sie damit sagen ...?“	61
Die „Wie bitte ...?“-Methode	62
Die „Gerade weil ...“-Technik	63
„Das ist Ihre Meinung ...!“	64
Klartext reden	66
Auf Distanz gehen	67

4 Mit weichen Techniken reagieren	71
Unnötig: Auf jeden Angriff reagieren	73
Ablenkungsmanöver	74
Zögern schafft Überlegenheit	76
Mit Komplimenten irritieren	77
Zustimmung mit Übertreibung	78
Verbalattacken umformulieren	79
Sachlich und emotional spiegeln	80
Emotionale Ich-Botschaften	84
Ich-Botschaften mit Ironie	85
Mit einer Gegenfrage parieren	85
5 Schlagfertigkeit in Auseinandersetzungen und Diskussionen ...	89
Wer fragt, bestimmt die Richtung	91
Vorteile und Fehlerquellen der Fragetechnik	92
Die wichtigsten Fragearten	93
Abwehren: Unterbrechende und unangenehme Fragen	100
Aussagen mit Fragen verbinden	103
Mit Pausen locken	104
Schlagfertig aus der Defensive	105
Unfairer Dialektik schlagfertig begegnen	107
Wirkungsvoll: Über Taktik sprechen	112
6 Konfliktlösung: Was gehört dazu?	115
Schlagfertigkeit: Immer ein Erfolgsrezept?	117
Auf Kommunikationsregeln einigen	120
Was Konfliktlösungen erschwert	121
Erfolgreiche Konfliktbewältigung: Notwendige Voraussetzungen .	122
In Auseinandersetzungen richtig verhalten	123
Offene Aussprachen	124

7 So trainieren Sie Ihre Schlagfertigkeit	129
Vergrößern Sie Ihren Wortschatz!	131
Assoziieren und schnelles Denken trainieren	132
Geistige Präsenz erhöhen	134
Witzbücher steigern Ihre Flexibilität	134
Am besten: Kurz und knapp formulieren	135
Wann passt welche Technik?	136
Standardantworten als Hilfestellung	137

Meisterhaft parieren

Die folgende Anekdote berichtet von einem Erlebnis, das Abraham Lincoln, dem 16. Präsidenten der USA, widerfuhr. Als er noch nicht in Amt und Würden war, begegnete ihm auf der Straße eine junge Dame zu Pferde. Als sie ihn erreichte, zügelte sie ihr Pferd und sah Lincoln lange an. „Ich meine“, sagte sie dann zu Lincoln, „Sie sind der hässlichste Mann, der mir je begegnet ist.“ Obwohl ihn das sehr traf, erwiderte Lincoln mit gespielter Ruhe, dass er ja daran nichts ändern könne. „Doch, Sie können“, rief die Dame empört. „Sie können zu Hause bleiben.“

Ob es nun dieses oder weitere Erlebnisse dieser Art waren, bei Lincoln reifte die Einsicht, dass das nette und höfliche Hinnehmen derartiger Unverschämtheiten und Rüpeleien nicht das richtige Verhalten sein könne. Als er später als Präsident auf dem Weg zum Rednerpult war, hörte er die spitzzüngige Bemerkung eines Zuhörers: „Der sieht ja aus wie ein Durchschnittsmensch.“ Lincoln wandte sich zu dem Mann und erwiderte: „Lieber Freund, Gott bevorzugt Durchschnittsmenschen, denn sonst hätte er nicht so viel davon geschaffen.“ Mit dieser Antwort hatte er die Lacher auf seiner Seite.

Nun zu Ihnen. Welche Situationen haben Sie erlebt, bei denen Sie sich gewünscht hätten, ähnlich schlagfertig reagiert zu haben?

„Das hat mich sehr wütend gemacht“, sagte mir Frau Müller. „Da kommt ein Kollege vorbei und stachelt mich mit dem Satz an: ‚Du kommst wohl überhaupt nicht voran mit deiner Arbeit.‘ Mir fiel doch tatsächlich nichts ein, was ich auf die Frechheit hätte erwidern können. Dabei weiß ich schon seit längerer Zeit, dass Kollege Meier neidisch auf mich ist, weil mir das wichtige Projekt übertragen wurde und nicht ihm. Ich bin richtig sauer auf mich, weil mir in dieser Situation keine Antwort einfel.“

Anlässe für Schlagfertigkeit sind allgemein unangenehme und peinliche

Situationen, mit denen Sie nicht gerechnet haben und die eine Reaktion erfordern.

Vielleicht sind Sie in einer Diskussion. Ihre Argumente sind gut bei den Zuhörern angekommen und Sie stehen kurz vor dem Erfolg. Plötzlich macht Ihr Konkurrent eine freche Bemerkung über Ihre Jacke. Alle Anwesenden lachen.

Sicherlich kennen Sie dieses Gefühl: Sie wollen kontern, um sich nicht alles bieten zu lassen. Mit einem treffenden kurzen Satz hätten Sie sich Respekt verschafft, und Ihr Selbstwertgefühl wäre wiederhergestellt. Vielleicht ist Ihnen ein solcher Satz später eingefallen, und Sie ärgern sich, dass Sie nicht schon in der herausfordernden Situation schlagfertig reagiert haben. Nun ist es aber zu spät, und Sie fühlen sich unbehaglich.

Selbstbewusst in jeder Situation

Schlagfertigkeit ist in vielen Lebenslagen erforderlich. So zum Beispiel, wenn

- Ihnen eine zudringliche Frage gestellt wird,
- Sie jemand in eine peinliche Situation bringt,
- Ihnen etwas unterstellt wird,
- Sie angegriffen werden,
- Sie jemand einzuschüchtern versucht oder
- Sie bei Diskussionen an die Wand gedrängt werden.

Wer viel reden und verhandeln muss, weiß, wie wichtig Schlagfertigkeit ist. Nicht immer siegen Sie mit den besten Argumenten. Oft führt erst eine schlagfertige Antwort zum Erfolg.

Schlagfertigkeit hilft Ihnen, im Berufs- und Geschäftsleben selbstbewusster zu werden. Mit Schlagfertigkeit erhalten Sie Ihre persönliche Souveränität und schützen sich vor Verbalattacken. So können Sie Ihre Selbstachtung erhalten und Ihre Würde verteidigen.

Schlagfertigkeit setzen Sie ein, wenn Ihnen Geringschätzung statt Respekt entgegengebracht oder versucht wird, Ihnen etwas aufzuzwingen. Oder natürlich, um Ihre berechtigten Interessen zu vertreten.

Wer schlagfertig sein will, muss sich von wirklichkeitsfremden Einstellungen und vom Bravsein in jeder Situation verabschieden. Damit haben aber

viele Menschen Schwierigkeiten, denn sie huldigen dem Rezept: „Bin ich nett zu anderen, sind sie auch nett zu mir.“ Dieses Rezept funktioniert manchmal, aber nicht immer. Dennoch wird ein solches Vorgehen in vielen Büchern und bei Seminaren als Erfolgskonzept schlechthin dargestellt. Einseitigkeiten lassen sich eben leichter darstellen als komplexe Lebensrealitäten.

Schlagfertigkeit ist meist nicht angebracht, um Konflikte zu schlichten, auch wenn sie gelegentlich vermag, eine Situation zu entschärfen. Häufig ist Nettigkeit jedoch keine angemessene Reaktion, um sich gegen unangenehme Menschen zu wehren. Diese Zeitgenossen ändern oftmals dann ihr Verhalten, wenn sie etwas borstiger behandelt werden.

Wenn wir den Begriff Schlagfertigkeit vor dem Hintergrund der Sprache analysieren, hört er sich nicht gerade nett an: Schlag-Fertigkeit. Es geht hier um das Schlagen, genau genommen um die Fertigkeit, im richtigen Augenblick geschickt zurückzuschlagen. Dieser Ratgeber will Ihnen helfen, diese Fertigkeit zu erlernen.

Die wenigsten Menschen sind in der Lage, dumme Sprüche und fiese Bemerkungen an sich abprallen zu lassen, die meisten werden dadurch sehr verletzt. Diese Kränkungen und Verletzungen vergessen sie oft jahrelang nicht. Sie stellen sich immer wieder die Frage: Wie kann ich mich wehren, wenn mich der Chef unsachlich kritisiert? Wie reagiere ich, wenn mich ein Kunde am Telefon beleidigt? Was kann ich tun, wenn mich ein Verhandlungspartner angreift? Wie wehre ich mich gegen die Sticheleien meiner Kolleginnen und Kollegen?

Übung macht Sie dreister

Das Buch vermittelt Ihnen unterschiedliche Arten der Schlagfertigkeit. Es gibt zum Beispiel eine witzige Schlagfertigkeit, bei der Sie zu einer gegebenen Situation eine witzige Bemerkung machen. Um Ihnen zu helfen, die Schlagfertigkeit differenziert einzusetzen, wird zwischen frechen und sanften Schlagfertigkeitstechniken unterschieden.

Um schlagfertig zu werden, müssen Sie zunächst die richtige Einstellung entwickeln, wie in Kapitel 1 gezeigt. In Kapitel 2 werden die witzige Schlagfertigkeit und die Anforderungen an die Schlagfertigkeit behandelt. Kapitel 3 legt Ihnen die härteren, Kapitel 4 die weichen Methoden der Schlagfertigkeit dar.

Natürlich ist jede Einteilung subjektiv, Sie können durchaus eine eigene Einschätzung vornehmen. Entscheidend ist allerdings, dass Sie nicht nur die weichen, sondern auch die harten Techniken einsetzen, um sich vor Einseitigkeiten zu hüten.

Damit Sie in Zukunft schneller reagieren können, werden Ihnen Standardantworten angegeben. Suchen Sie diejenigen heraus, die Ihnen am besten gefallen.

Kapitel 5 macht Sie mit Techniken bei Auseinandersetzungen und Diskussionen vertraut. Derartige Techniken werden auch unter dem Begriff „Dialektik“ zusammengefasst. Außerdem erfahren Sie in dem Kapitel, wie Sie sich gegen unfaire Techniken behaupten.

Kapitel 6 beschäftigt sich mit der Frage, ob Schlagfertigkeit das alleinige Erfolgsrezept ist. Sie lernen Vorgehensweisen für Situationen, in denen harte Schlagfertigkeit nicht angebracht ist.

In Kapitel 7 finden Sie Hinweise, wie Sie Ihre Schlagfertigkeit trainieren, um sie dann im Alltag immer besser einzusetzen.

Sie sind dann eine Meisterin oder Meister der Schlagfertigkeit, wenn Sie diese in Ihrem ganzen Facettenreichtum anwenden. Natürlich ist es dafür notwendig, Unterschiede in den jeweiligen Situationen zu erkennen. Dabei will Ihnen das Buch helfen.

Was zunächst als Herausforderung empfunden wird, öffnet Ihr Bewusstsein bald immer mehr für die Vielfalt menschlichen Verhaltens und menschlicher Kommunikation. Die Kommunikation hat sich in den letzten Jahren etwas verändert. Sie ist bissiger, dynamischer und provokativer geworden. Deshalb gilt es, die ganze Bandbreite der Schlagfertigkeit zu entwickeln. Das erfordert auch Mut zu Experimenten.

Bedenken Sie: Es gibt keine Niederlagen. Sie erleben nur neue Erfahrungen und Lernprozesse. Und wenn Sie wegen Ihrer großen Bandbreite der von Ihnen verwendeten Techniken der Schlagfertigkeit mit den unterschiedlichen Situationen spielerisch umgehen können, erleben Sie eine große geistige Flexibilität und damit innere Freiheit.

Dazu wünsche ich Ihnen viel Mut und Erfolg!
Prof. Dr. Heinz Ryborz

1

Die richtige Einstellung zur Schlagfertigkeit

Warum mehr Frechheit erforderlich ist

Gehören Sie zu den Menschen, die es sich mit niemandem „verscherzen“ wollen, wie es oft formuliert wird? Halten Sie lieber den Mund und beschweren Sie sich dafür bei anderen, was man Ihnen wieder angetan hat? Haben Sie Hemmungen, gegen einen unfairen Angriff eines Kollegen vorzugehen, weil Sie den Konflikt fürchten, der sich daraus entwickeln könnte? Fressen Sie lieber den Ärger in sich hinein, weil Sie meinen, das sei die beste Lösung? Das folgende Beispiel zeigt Ihnen, wie wenig wirksam eine Vermeidungsstrategie dieser Art ist.

BEISPIEL:

Helen war in einer Werbeagentur beschäftigt. Ein Kollege quälte sie erst mit kleineren Nadelstichen. Helen reagierte empört, doch immer hilflos. Da sie sich nicht wehrte, nahmen die Provokationen zu. Helen war das vollkommene Opfer. Das erkannten auch die anderen Kollegen. Und so wurde sie auch bald von anderen Mitarbeitern geringgeschätzt, missachtet und angegriffen.

Helen gehört zu den Menschen, die in der „Nettigkeitsfalle“ gefangen sind. Freundlichkeit ist ein sehr wesentlicher Bestandteil ihres Wesens. Sie ist nicht bereit, offensiv zu werden und sich zu wehren. Doch ihre Vermeidungsstrategie führt nicht zum gewünschten Erfolg. Ihre Schwierigkeiten werden immer größer.

TIPP:

Um schlagfertig zu werden, ist die Bereitschaft notwendig, sich zu wehren. Entwickeln Sie die Einstellung: „Das lasse ich mir nicht mehr gefallen!“

DIE RICHTIGE EINSTELLUNG ZUR SCHLAGFERTIGKEIT

Sie können das auch so formulieren: „Ich zeige nicht nur Nettigkeit und Freundlichkeit. Ich zeige auch mal Kanten. Ich entwickle Mut zur Frechheit.“ Anders ausgedrückt: „Ich entwickle mich immer mehr von einem defensiven Menschen zu einem offensiven. Ich behaupte mich und bin nicht immer auf den Beifall der anderen aus.“

Zurück zu Helen. Sie ist ein Beispiel für viele Frauen. Ihnen wurde stets eingeredet, sie hätten immer sanft, nett und freundlich zu sein. Doch nicht nur das. Frauen haben außerdem oft ein stärkeres Bedürfnis, akzeptiert und geliebt zu werden und deshalb fällt es ihnen schwerer als manchen Männern, sich aus der Nettigkeitsfalle zu befreien.

WEITER IM BEISPIEL:

Um nicht weiter zu leiden, entschloss Helen sich schließlich doch, sich zu wehren. Sie schrieb sogar einige schlagfertige Antworten auf und lernte sie auswendig. Und die Bereitschaft, sich zu wehren, strahlte sie zudem aus. Offenbar spürten das auch die Kollegen, und die erwarteten Sticheleien und Angriffe blieben zunächst aus. Als Helen einige Tage später bei einem dummen Spruch eines Kollegen sofort mit ihrer zurechtgelegten Antwort parierte, war der Kollege verblüfft und vermochte nichts mehr zu sagen. Helen hatte ihr Erfolgserlebnis. Sie hatte gelernt, dass sie nicht geachtet wird, nur weil sie es anderen immer recht machte. Mit Schlagfertigkeit machte sie dem Kollegen klar, dass er zu weit gegangen war, und verwies ihn in seine Schranken.

TIPP:

Mit Schlagfertigkeit bekommen Sie mehr Achtung vor sich selbst und gewinnen Respekt.

Mitmenschen werden Sie also mehr respektieren, und Sie schützen Ihre Würde. So zeigen Sie Stärke und schrecken Angreifer ab. Allerdings werden Sie die Techniken der Schlagfertigkeit nur dann anwenden, wenn Sie auch ein anderer Mensch werden. Ändern Sie deshalb zunächst Ihre Grundeinstellung.

Denken Sie nicht:

- Ich will immer nett sein.
- Ich kann doch sowieso nichts machen.
- Ich habe kein Recht, mich zu wehren.
- Ich darf nicht empfindsam sein.

Verinnerlichen Sie vielmehr den Satz: Ich behaupte mich – ich bin selbstbewusst!

Blockaden überwinden

Jeder, der mit einer dummen Bemerkung konfrontiert oder angegriffen wird, ist zunächst verletzt und verwirrt. Zum einen purzeln die Gedanken und Gefühle wie in einem Wäschetrockner durcheinander, zum anderen lässt die meisten Menschen die Person des Angreifers nicht mehr los. Wenn aber Ihr Bewusstsein von unangenehmen Gefühlen und der Person des Angreifers besetzt ist, haben Sie keinen klaren Kopf. Sie können sich nicht richtig wehren.

TIPP:

Bewahren Sie bei Provokationen einen kühlen Kopf und geistige Klarheit. Lassen Sie sich nicht von einem Strudel von Gefühlen mitreißen.

Schlagfertig sind Sie natürlich nicht, wenn Ihnen die passende Antwort erst einige Stunden später einfällt. Aber für eine bravouröse Retourkutsche haben Sie doch wenige Sekunden Zeit. Denn der Angreifer wird vermutlich nach seinem Angriff nicht sofort aus dem Zimmer rennen.

Was können Sie also tun, um sich von Angriffen nicht lähmen zu lassen?

Hier eine Technik, mit der Sie sich vor der negativen Wirkung der Provokation schützen können. Wenn Sie von einem anderen massiv mit Worten angegriffen wurden, gehen Sie folgendermaßen vor:

Atmen Sie nach dem Angriff tief ein und tief aus. Nur wenn das Gehirn genügend Sauerstoff hat, kann es gut denken. Gönnen Sie sich einen tiefen Atemzug.

Setzen Sie sich nicht mit der Antwort unter Druck. Nehmen Sie sich Zeit.

Da die meisten Angriffe dumm und unhöflich sind, ist es überhaupt nicht notwendig, mit einer besonders intelligenten Erwiderung zu kontern. Sie finden für solche Situationen in diesem Buch noch genügend kurze Antworten.

Die Methode des tiefen Ein- und Ausatmens in schwierigen Situationen ist sehr alt. Schon Cäsar soll sie angewendet haben. Auch Ihnen wird sie helfen.

Verringern Sie Ihre Angriffsfläche und schaffen kreative Distanz

Sie werden dann emotional stark, wenn Sie sich nicht von den negativen Gefühlen und Aggressionen anderer anstecken lassen. Nur wenn Sie einen Aufruhr der Gefühle vermeiden, haben Sie die geistige Klarheit, geschickt und erfolgreich zu reagieren und sich zu wehren. Es geht also nicht nur darum, in Ihren Stimmungen und Gefühlen davon unabhängig zu werden, wie andere Sie behandeln. Um gelassen zu bleiben, müssen Sie in allen Situationen grundsätzlich Einfluss auf Ihre Gefühle nehmen.

Sie sollten daher lernen, Ihre Gefühle zu einem gewissen Grad zu steuern. Sie werden innerlich stark, wenn Sie Einfluss auf Ihre Gefühle gewinnen. So behalten Sie Übersicht.

Es gibt verschiedene Methoden, mit denen Sie sich von den Einflüssen negativer Emotionen anderer Menschen besser lösen können.

Das emotionale Schutzschild

Stellen Sie sich zum Beispiel vor Ihrem geistigen Auge ein Schild aus unzerstörbarem Panzerglas vor. Sie können durch dieses Glas hindurchsehen und alles verfolgen und mithören. Die negativen Emotionen der anderen erreichen Sie nicht. Das Glas schützt Sie davor. Geben Sie sich ganz der Vorstellung hin. Verstärken Sie zusätzlich die Wirkung des Schutzschilds, indem Sie sich sagen: „Ich bin innerlich stark und gelassen.“

Richtig effektiv wirkt der gläserne Schutzschild erst dann, wenn Sie ihn häufiger in Ihrer Vorstellung aufgebaut haben.

Übung:

Emotionaler Schutzschild

Beginnen Sie damit zunächst, wenn Sie allein im Zimmer sitzen. Üben Sie anschließend in harmlosen Situationen, zum Beispiel bei einem unwichtigen Gespräch. Bei dieser Übung ziehen Sie stets Ihre Aufmerksamkeit von der Außenwelt ab und konzentrieren sich ganz auf sich. Wenn Sie diese Übung mehrfach trainiert haben, vermögen Sie diese Bewusstseinsqualität im Bruchteil einer Sekunde selbst in bedrohlichen Situationen aufzubauen und sich vor einem negativen Einfluss zu schützen. So bewahren Sie Gelassenheit und werden nicht in einen Gefühlsstrudel hineingerissen.

Auch diese Methode ist schon uralte. Varianten davon sind die Schutzglocke oder eine schützende Aura. Natürlich funktioniert die Methode auch bei jedem anderen Schutz, den Sie sich um sich herum vorstellen.

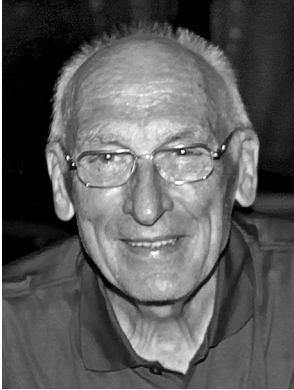
Die Hubschrauberperspektive

Wenn Sie schlagfertig kontern wollen, brauchen Sie Abstand zur aktuellen Situation. Um die richtige Distanz aufzubauen, eignet sich die Methode der Hubschrauberperspektive.

Übung:

Hubschrauberperspektive

Stellen Sie sich vor, Sie schweben in einem Hubschrauber sitzend einige Meter über dem Boden und schauen auf sich und die Situation. So lösen Sie sich aus der Verstrickung in die Situation und bauen Distanz auf. Da Sie wie ein neutraler Beobachter agieren, gewinnen Sie den nötigen Abstand und haben einen besseren Überblick. In einer solchen Perspektive bewahren Sie Gelassenheit, der Geist ist nicht vernebelt, sondern frei für schlagfertige Antworten.



Professor Dr. Heinz Ryborz

studierte in Berlin Naturwissenschaften und Psychologie.
Er war in leitenden Positionen in der Industrie tätig und trainiert
heute Führungskräfte.
Zahlreiche Veröffentlichungen. Bestsellerautor.

Weitere Titel von Heinz Ryborz bei metropolitan:

Beeinflussen – Überzeugen – Manipulieren

Seriöse und skrupellose Rhetorik

ISBN 978-3-96186-002-9

Sieger werden

Wie Sie Ihr verborgenes Potenzial nutzen

ISBN 978-3-96186-015-9

Schluss mit BlaBlaBla

Kommunikation mit Herz und Verstand

ISBN 978-3-96186-017-3